

# **El surgimiento de una economía capitalista de subsistencia en el Perú**

**Jan Lust**

## **Resumen:**

La economía peruana depende, para su crecimiento, de la exportación de sus recursos minerales. Esta dependencia se deriva del rol del país en la división internacional del trabajo y se expresa en su estructura de exportación, estructura económica y estructura empresarial. La dependencia del Perú de sus recursos minerales, una estructura económica que se compone principalmente de sectores no transables y una estructura empresarial dominada por las microempresas, hace que el progreso económico duradero sea muy difícil. Argumentamos que, si bien la economía peruana está dividida en una economía avanzada y una economía capitalista de subsistencia, el país no es una economía dual en la que dos sub-economías están económica y socialmente separadas entre sí y tienen modos de operación estructuralmente diferentes. La economía capitalista de subsistencia se caracteriza por bajos niveles de productividad y se expresa en una remuneración cercana o igual al nivel del salario mínimo. Esta característica estructural de la economía peruana impide la implementación exitosa de un proceso que haría al país menos dependiente de sus recursos naturales y el inicio de un camino de desarrollo basado en una mayor producción de valor agregado.

**Palabras clave:** Perú, economía capitalista de subsistencia, economía avanzada, microempresas, división internacional de trabajo.

## **Introducción**

La economía peruana depende, para su crecimiento, de la exportación de sus recursos minerales. Esta dependencia se deriva del rol del país en la división internacional del trabajo y está claramente demostrada en su estructura de exportación. El principal sector económico del país son los servicios no transables. La contribución del sector manufacturero al Producto Bruto Interno (PBI) es limitada.

La mayoría absoluta de las empresas peruanas son microempresas. Su contribución a la producción nacional total es pequeña.<sup>1</sup> En 2007, por ejemplo, los datos revelan que las

---

<sup>1</sup> La definición de microempresas, pequeñas empresas, empresas medianas y empresas grandes se basa en las ventas anuales. Una microempresa se valora a una tasa máxima de 150 Unidades Tributarias. Las ventas anuales de una pequeña empresa se encuentran entre 150 y 1.700 Unidades Tributarias. Las ventas de empresas medianas y grandes se consideran superiores a 1700 Unidades Tributarias. El valor de 1 (una) Unidad Tributaria varía cada año. En 2012 fue alrededor de US \$ 1,363 y en 2015 de US \$ 1,206 (aunque la Unidad Tributaria en nuevos soles aumentó, la reducción es causada por la depreciación de la moneda peruana).

microempresas produjeron el 5,9% de la producción total en el país. Las empresas medianas y grandes produjeron el 85,3% de la producción total. La participación de las micro y pequeñas empresas en la producción de valor agregado fue 15,1% (INEI 2008). En 2013, según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú (INEI), se esperaba que la participación de las microempresas en las ventas anuales totales fuera del 5,6%.<sup>2</sup> La contribución de las microempresas al valor total de las exportaciones es insignificante. En 2014, el 60,8% de todas las empresas exportadoras eran microempresas.<sup>3</sup> Su contribución al valor total de las exportaciones fue 0,6%.<sup>4</sup>

La dependencia del país de sus recursos minerales, una estructura económica que está compuesta principalmente por sectores no transables y una estructura empresarial dominada por microempresas, hace que el progreso económico duradero sea muy difícil. Varios autores han explicado que los modelos de desarrollo extractivo no garantizan un progreso duradero y estructural (Prebisch 2018; Lewis 1955; Rostow 1961; Furtado 1980; Gudynas 2011). Economistas peruanos como Jiménez (2010), Dancourt (2016) y Gonzales de Olarte (2007) consideran la industrialización, la diversificación del aparato productivo del país, el retorno del papel del Estado en la economía (aumento de las inversiones públicas, redistribución del ingreso, etc.) y el desarrollo del mercado interno, entre otros, cruciales para el desarrollo económico (Jiménez 2010; Dancourt 2016; Gonzales de Olarte 2016).

En corto plazo es muy difícil transformar estructuralmente la economía peruana. Creemos que el surgimiento de una economía capitalista de subsistencia (ECS) en el Perú impide la implementación exitosa de un proceso que haría el país menos dependiente de sus recursos naturales y el inicio de un camino de desarrollo basado en una mayor producción de valor agregado. La ECS se define como una economía de microempresas caracterizada por bajos niveles de productividad y expresada en una remuneración al nivel o cerca (abajo o arriba) del nivel del salario mínimo.<sup>5</sup>

El hecho de que el concepto de ECS es nuevo, el objetivo de esta ponencia no solo es explicar en qué consiste la ECS, sino también examinar las causas estructurales y coyunturales que han contribuido a su surgimiento en el Perú. Además, se estudia como la aparente dualidad de la economía peruana, es decir, la existencia de una ECS y lo que denominamos una economía avanzada, refuerza esta misma dualidad. El cuarto objetivo es demostrar cómo la disminuida

---

<sup>2</sup> Fuente: <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/micro-pequenas-y-medianas-empresas-concentran-mas-/imprimir/> (consultado 13/10/2018) La definición de microempresas, pequeñas empresas y medianas y grandes empresas se basa en las ventas anuales.

<sup>3</sup> En 2014, el número de empresas privadas (formales) ascendió a alrededor de 1,9 millones. Sin embargo, solo 7.882 exportó sus bienes y/o servicios. En 2014, la contribución de 636 grandes empresas al valor total de las exportaciones fue 93%.

<sup>4</sup> Fuente: ADEX, PymeNews, February 2015, en <http://prueba.adexdatatrade.com/Members/Boletines.aspx?g=12>. Actualmente no hay más datos disponibles.

<sup>5</sup> Para obtener información sobre los niveles de remuneración, consulte <http://series.inei.gob.pe:8080/sirtod-series/> y [www.mintra.gob.pe](http://www.mintra.gob.pe). Véase para la relación entre trabajo-ingreso y productividad, Saavedra (1999: 36-37). Sobre las diferencias de productividad dentro de la economía peruana y entre compañías de diferentes tamaños según el número de personas empleadas, Gonzales de Olarte (2016); Caveró (2017); Díaz (2014).

presencia del Estado en la economía y el interés del Estado en la continuidad del actual modelo económico contribuye a que la ECS se permanezca.

Esta ponencia está organizada en nueve secciones. En las secciones 1 y 2 examinamos el papel del país en la división internacional del trabajo y las estructuras empresariales y económicas. La sección 3 está dedicada a las razones por el surgimiento de la ECS. En la sección 4 presentamos las características de la ECS y en la sección 5 estudiamos la relación entre la economía avanzada y la ECS. La sección 6 trata el tema de trabajo en la ECS y la sección 7 el mercado interno. En la sección 8 se revisa el rol del Estado peruano en la continuidad de la aparente división del país en una economía avanzada y una ECS, y, finalmente, la sección 9 presenta nuestras conclusiones.

## **1. El rol del Perú en la división internacional del trabajo y la estructura empresarial**

Perú es uno de esos países que posee abundantes recursos minerales. El papel del país en la división internacional del trabajo es proporcionar las materias primas para el desarrollo económico en los países capitalistas avanzados y China, entre otros. Por lo tanto, no es sorprendente que, por ejemplo, la minería ha sido históricamente un asunto extranjero (Fitzgerald 1981; Torres Cuzcano 2013; Grupo Propuesta 2014). En los años comprendidos entre 1980 y 2015, según datos del Banco Central de Reserva del Perú, la participación de los productos mineros en el valor total de las exportaciones fue entre 50 y 60%.

La función del Perú en el mundo capitalista globalizado no es una consecuencia de su posesión de abundantes materias primas necesarias para el desarrollo capitalista en el Norte global,<sup>6</sup> sino el resultado histórico de que su desarrollo (capitalista) ha sido cortado por la explotación y opresión colonial. El país entró en la arena capitalista mundial sin haber desarrollado capitalistamente sus propias fuerzas y procesos productivos, y se sometió a las necesidades del hoy denominado Norte global (Frank 1971; Mandel 1975; Yepes del Castillo 1972; Emmanuel 1976; Baran 1964; Cypher y Dietz 2009).<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup> El Norte global consiste en aquellos países que solían llamarse países capitalistas avanzados. Estos países forman parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Sin embargo, no todos los países miembros de la OCDE son naciones capitalistas avanzadas. Aunque China no se considera un país capitalista avanzado y no pertenece a la OCDE, debido a su poder económico lo consideramos como parte del Norte global.

<sup>7</sup> Dos Santos (1986: 304): “Sin embargo, estas economías, precisamente porque vivían para exportar y no creaban por ello un mercado interno (ya que el grueso de su ingreso provenía de exportación y, por tanto, servía de mercado de la producción manufacturera externa y no de la nacional como veremos en otros capítulos), no lograron constituirse en una economía capitalista mercantil como en parte de la Europa de la época, sino en una economía servil que se desarrolla en el marco colonial exportador. El régimen exportador favorecía la existencia de una economía natural o de autoconsumo, al lado de la exportadora, y no creaba importantes efectos secundarios, particularmente en el sector manufacturero; no permitía ni estimulaba el pleno desarrollo de las relaciones capitalistas de producción apoyándose por el contrario en formas serviles o esclavistas del trabajo.”

La función del país en el mundo capitalista globalizado se traduce en un modelo económico basado en la exportación de sus recursos minerales. Este modelo fue introducido en la década de 1990 durante el régimen de Alberto Fujimori.

El papel del Perú en la economía mundial capitalista como proveedor de materias primas para el desarrollo económico en el Norte global, ha hecho que el país sea extremadamente vulnerable a las recesiones internacionales. Una depresión económica en los países capitalistas avanzados y China reduce la demanda y los precios de los recursos minerales del Perú, lo que provoca la disminución de las tasas de crecimiento económico. Dancourt (2016) sostiene que el alto crecimiento económico en el Perú está relacionado con los altos precios de los *commodities*. Las recesiones están conectadas con bajos precios de los *commodities* (Dancourt 2016). Gonzales de Olarte (1986) demuestra que las crisis a corto plazo que tuvieron lugar en el Perú en el período 1948-1985, han sido “provocadas” por la reducción de los valores de exportación del país. La recuperación económica estuvo, en términos generales, ligada, entre otros, con la mejora de los precios internacionales de cobre, zinc, plata, etc.<sup>8</sup>

La relación entre el papel del país en la división internacional del trabajo y los flujos internacionales de capital se refleja en la parte superior de la estructura empresarial del país. Según los datos de la revista *América Economía*, las principales empresas que operan en el país son empresas extractivistas. Además, mientras que en la década de 1990 las cinco principales corporaciones que funcionaban en el Perú eran nativas, desde el 2000 el capital extranjero domina el ranking de las cinco principales empresas del país.

## 2. La estructura económica del Perú

En los años 1980 a 2015, la contribución del sector manufacturero al PBI fue pequeña e incluso descendió. Esto, sin embargo, no es un fenómeno peruano particular. En Colombia, Bolivia y Brasil, por ejemplo, existe el mismo problema. Todos estos países dependen, en gran parte, de sus recursos naturales. También en Malta, los Países Bajos, Nueva Zelanda y los Estados Unidos, entre otros países, la contribución del sector manufacturero es relativamente baja (World Bank 2016). Lo que marca la diferencia entre estos dos conjuntos de países es el hecho de que las naciones del Norte global compensan en gran medida la contribución limitada de su sector manufacturero con la producción de servicios transables. En la tabla 1 se presenta la composición del PBI según sectores económicos en el periodo 1980-2015.

**Tabla 1: Composición del PBI según sectores económicos: 1980-2015 (en precios de 2007)**

Sectores económicos	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2015
Agricultura y	4,7%	5,4%	6,2%	6,1%	7,0%	6,2%	5,7%	5,3%

<sup>8</sup> Ver sobre el papel histórico de la minería en la economía peruana, Seminario (2016).

<b>ganadería</b>								
<b>Pesca</b>	0,2%	0,4%	0,6%	0,6%	0,8%	0,8%	0,5%	0,4%
<b>Minería</b>	18,0%	17,4%	13,2%	11,5%	13,2%	15,8%	13,3%	12,4%
<b>Manufactura</b>	17,7%	15,9%	16,2%	16,5%	15,7%	16,3%	15,5%	13,5%
<b>Electricidad y agua</b>	1,0%	1,0%	1,4%	1,4%	1,7%	1,7%	1,7%	1,8%
<b>Construcción</b>	3,6%	2,9%	3,8%	5,5%	4,6%	4,4%	6,3%	6,2%
<b>Comercio</b>	10,6%	9,5%	9,8%	10,4%	10,0%	9,6%	10,6%	11,2%
<b>Servicios (incluyendo los pagos para los derechos de importación y los impuestos)</b>	44,1%	47,4%	48,8%	47,9%	47,1%	45,2%	46,5%	49,2%

Fuente: <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/cuadros-anuales-historicos.html> (consultado 12/12/2016).

Los servicios que se producen en el Perú son principalmente servicios no transables. Por lo tanto, la cuenta de servicios de la balanza de pagos del país muestra un déficit estructural. Este desequilibrio externo expresa la particularidad de la producción capitalista en el Perú (Figueroa 1986). El predominio de los sectores no transables (electricidad y agua, construcción, comercio y la mayoría de los servicios) en el PBI demuestra que la producción no se centra en bienes y servicios exportables de alto valor agregado.

La relación entre la división internacional del trabajo y la estructura económica del Perú está fortalecida por los movimientos internacionales de capital. No solo estos movimientos resultan en el rol particular del país en la división internacional del trabajo, sino que esta división internacional del trabajo en sí ayuda a configurar, por su parte, las particularidades de estos flujos de capital. Los flujos de inversión extranjera directa (IED) revelan que el capital internacional se interesa principalmente por los sectores de la minería, los hidrocarburos y las telecomunicaciones.<sup>9</sup> Se ha argumentado que los flujos de capital hacia los países subdesarrollados se especializan en la producción para el mercado mundial o establecen la infraestructura para esta producción (Mandel 1975).

### 3. El surgimiento de la economía capitalista de subsistencia

En la década de ochenta surgió la que denominamos una ECS. Es decir, consideramos que desde estos años la economía peruana está dividida en una economía avanzada al servicio de las grandes corporaciones privada —especialmente de las empresas transnacionales en el sector

<sup>9</sup> Cabe mencionar que en los años 1980 a 2016 la industria ocupó el quinto lugar en el ranking del saldo de IED del país. La minería, comunicación, finanzas y energía ocuparon los puestos uno a cuatro en esta lista. Fuente: <http://www.proinversion.gob.pe/modulos/LAN/landing.aspx?are=0&pfl=1&lan=10&tit=proinversi%C3%B3n-institucional> (consultado 13/10/2018).

extractivo— y una ECS.<sup>10</sup> En las tablas 2 y 3 visibilizamos esta división en base a datos sobre la distribución de la Población Económicamente Activa (PEA) por grupos de tamaño empresarial en los períodos 1986-1995 (Lima Metropolitana) y 1997-2016 (Perú).

**Tabla 2: La distribución de la PEA por grupos de tamaño empresarial (ocupación principal de los empleados) en Lima Metropolitana: 1986-1995 (como porcentaje de la PEA total en la Lima Metropolitana)<sup>11</sup>**

Tamaño de la empresa según la cantidad de personas empleadas	1986	1987	1988*	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
<b>1 individuo</b>	23.3%	21.6%	xxx	22.5%	24.0%	27.9%	27.5%	25.8%	25.2%	24.3%
<b>2-4 individuos</b>	25.0%	24.2%	xxx	23.4%	25.4%	23.1%	25.0%	26.3%	26.7%	27.3%
<b>5-9 individuos</b>	9.0%	8.5%	xxx	7.8%	8.1%	7.1%	7.5%	8.4%	7.9%	9.8%
<b>10-19 individuos</b>	5.9%	5.6%	xxx	4.8%	5.7%	5.3%	6.0%	5.8%	6.2%	5.6%
<b>20-49 individuos</b>	6.6%	6.1%	xxx	7.0%	6.9%	5.9%	6.7%	6.4%	6.7%	6.1%
<b>50-99 individuos</b>	4.6%	3.7%	xxx	4.3%	4.2%	4.4%	4.1%	4.1%	4.6%	3.9%
<b>100-499 individuos</b>	8.0%	8.7%	xxx	7.4%	6.4%	7.7%	7.5%	7.3%	7.2%	8.6%
<b>500 y más individuos</b>	17.6%	21.6%	xxx	22.8%	19.3%	18.6%	15.8%	15.9%	15.5%	14.3%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>xxx</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>99.8%</b>	<b>100.1%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100.1%</b>

Fuente: Ministerio de Trabajo, Encuesta de Hogares, Lima Metropolitana, 1986, 1987, 1989-1995.

\* No hay datos disponibles para 1988.

**Tabla 3: La distribución de la PEA por grupos de tamaño empresarial (ocupación principal de los trabajadores / empleados) en el Perú: 1998-2014 (como porcentaje de la PEA ocupada en el Perú)<sup>12</sup>**

Tamaño de empresas según la cantidad de	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006

<sup>10</sup> Debe subrayarse que el capital internacional forma parte de la economía avanzada. Véase para un análisis comparativo de lo que hemos denominado una ECS, Jiménez (2012). Este autor llama a esta economía, siguiendo el trabajo de Matos Mar *Perú, Estado desbordado*, “Otro Perú”.

<sup>11</sup> Las diferencias de redondeo hacen que los porcentajes no se sumen o estén ligeramente por encima del 100%.

<sup>12</sup> Las diferencias de redondeo hacen que los porcentajes no se sumen o estén ligeramente por encima del 100%.

<b>personas empleadas</b>										
<b>1 persona</b>	23,5%	22,9%	23,8%	21,2%	21,5%	21,4%	20,3%	19,5%	19,3%	
<b>2-4 personas</b>	46,7%	45,5%	45,0%	48,0%	46,8%	46,9%	46,6%	47,2%	46,5%	
<b>5-9 personas</b>	11,5%	12,7%	10,9%	11,7%	12,2%	13,9%	14,9%	14,8%	15,1%	
<b>10-19 personas</b>	3,2%	3,3%	3,3%	3,6%	3,1%	3,1%	3,5%	3,9%	3,5%	
<b>20-49 personas</b>	2,2%	2,6%	2,7%	2,6%	2,5%	2,5%	2,4%	2,3%	2,6%	
<b>50-99 personas</b>	1,2%	1,3%	1,4%	1,3%	1,4%	1,2%	1,2%	1,2%	1,3%	
<b>100-499 personas</b>	2,1%	1,9%	1,7%	2,1%	2,0%	1,8%	2,0%	1,9%	2,0%	
<b>500 y más personas</b>	9,6%	9,8%	11,2%	9,4%	10,4%	9,1%	9,2%	9,1%	9,6%	
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>99,9%</b>	<b>99,9%</b>	<b>99,9%</b>	<b>100,1%</b>	<b>99,9%</b>	<b>99,9%</b>	

<b>Tamaño de empresas según la cantidad de personas empleadas</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
<b>1 persona</b>	20,0%	19,8%	19,4%	19,2%	19,6%	19,2%	19,7%	19,7%	20,1%	20,7%
<b>2-4 personas</b>	45,5%	44,7%	45,1%	45,1%	45,8%	44,9%	44,5%	45,0%	46,0%	45,6%
<b>5-9 personas</b>	14,1%	14,6%	14,4%	14,6%	13,8%	13,5%	13,0%	12,2%	11,3%	10,5%
<b>10-19 personas</b>	3,6%	3,7%	3,7%	3,6%	3,5%	3,7%	3,4%	3,5%	3,2%	3,2%
<b>20-49 personas</b>	2,6%	2,7%	2,8%	2,8%	2,6%	2,8%	2,8%	2,7%	2,9%	2,7%
<b>50-99 personas</b>	1,3%	1,2%	1,3%	1,3%	1,3%	1,5%	1,6%	1,6%	1,6%	1,5%
<b>100-499 personas</b>	2,2%	2,3%	2,4%	2,4%	2,6%	2,5%	2,7%	2,6%	2,8%	2,9%
<b>500 y más personas</b>	10,6%	10,9%	10,9%	10,9%	11,1%	12,0%	12,2%	12,6%	12, 2%	12,8%
<b>Total</b>	<b>99,9%</b>	<b>99,9%</b>	<b>100%</b>	<b>99,9%</b>	<b>100,3%</b>	<b>100,1%</b>	<b>99,9%</b>	<b>99,9%</b>	<b>100,1%</b>	<b>100%</b>

Fuente: INEI, Encuesta de Hogares, Perú, 1998-2016.

El surgimiento de la ECS es producto de la división internacional del trabajo que provocó que una parte de la economía peruana se ligara fuertemente al desarrollo capitalista mundial en general y al capital internacional en particular. Es decir, la división internacional de trabajo proporcionó la base estructural para el ascenso de la ECS. Las crisis económicas y la búsqueda de formas de aliviar las dificultades sociales y económicas individuales en los años ochenta,<sup>13</sup> y la reestructuración de las empresas en los años ochenta y noventa en el contexto de una ausencia total de un sistema de seguridad social, contribuyeron a su aparición en el Perú.

<sup>13</sup> En el período 1988-1990, el Perú enfrentó una de las crisis económicas más severas en su historia contemporánea. Estos años se caracterizaron por un crecimiento económico real negativo, una hiperinflación, un subempleo vertiginoso y una enorme reducción de los salarios reales. Ver sobre esta historia Parodi Trece (2010); Crabtree (2005); Reyna (2000).

La reestructuración corporativa en los años ochenta y noventa no fue un asunto exclusivamente peruano. La reestructuración de los procesos productivos, especialmente en los países capitalistas avanzados, ayudó a reconfigurar la estructura de la fuerza de trabajo. Mientras el empleo en los sectores manufactureros comenzó a desaparecer, las ocupaciones en el sector de servicios empezaron a aumentar (Kolko 1988). Además, no solo se incorporaron nuevas tecnologías de producción y un nuevo régimen de acumulación / regulación laboral (post-fordismo), y se reubicaron en el extranjero las líneas de producción industrial intensivas en mano de obra (Petras y Veltmeyer 2013), también las relaciones entre el capital y trabajo cambiaron de manera importante. Esta nueva relación capital-trabajo se basó en la de-sindicalización, trabajadores flexibles y condiciones laborales desreguladas (Robinson 2014). La subcontratación y la tercerización, entre otros, fueron nuevas formas que expresaron la relación trabajo-capital.

#### **4. Características de la ECS**

La economía avanzada como la ECS son economías capitalistas. Esto significa que la producción se basa en la propiedad privada de los medios de producción y es impulsada por las ganancias. Ambas sub-economías están monetarizadas y el mercado es el principal mecanismo de distribución.

La división entre la economía avanzada y la ECS no se reduce a un sector en particular. Es un hecho que, todos los sectores económicos están divididos en una economía avanzada y una ECS (INEI 2013a; 2014; 2016; 2017). Sin embargo, datos indican que la mayoría de micro y pequeñas empresas se encuentran en el sector de comercio. La razón es entendible: para abrir un negocio en este sector no se necesita mucha inversión y es fácil de cambiar de “oficio” (INEI, 2008).

Las personas que trabajan en la economía avanzada o la ECS tienen que vender su fuerza laboral o los frutos de su trabajo. En ambas economías, los individuos son asalariados, trabajan en base de un sueldo, son autoempleados y/o reciben otro tipo de remuneración (incluyendo en especies). Sin embargo, en contraste con la economía avanzada, en la ECS las personas viven en niveles de subsistencia.

La ECS no es una versión moderna de lo que se conoce como una economía de subsistencia. Aunque el superávit económico es mínimo y las actividades económicas empleadas están destinadas a la reproducción de la supervivencia, es decir, las empresas de la ECS no tienden a reproducirse a mayor escala, la ECS se reproduce a través del mercado y en relación con la economía avanzada. La ECS es parte integral de la economía peruana en su conjunto.

El Perú no es una economía dual en la que dos sub-economías están económica y socialmente separadas entre sí y tienen modos de operación estructuralmente diferentes. A pesar de que las diferencias tecnológicas, las diferencias en el desarrollo del capital humano y la diferenciación de la estructura del mercado apuntan a dos sub-economías independientes, la supuesta naturaleza dual de la economía peruana no significa que estén funcionalmente separadas

entre sí para la producción de valor. Perú puede manifestarse como una economía dual, pero es esencialmente un todo, orgánicamente unificado, ya que ambas economías están íntimamente ligadas y se necesitan mutuamente para la producción y la reproducción.

Las empresas en la ECS son emprendimientos que, en general, no invierten en capital humano ni en desarrollo tecnológico. En términos marxistas, la producción de la plusvalía absoluta domina sobre la producción de la plusvalía relativa. Las ganancias parecen ser demasiado bajas para invertir en máquinas y tecnología, y los bajos costos salariales no incentivan a estas empresas a reemplazar a los trabajadores por maquinaria.<sup>14</sup> Como es de esperar, la IED no está dirigida a las empresas en la ECS.

La ECS no es lo mismo que el sector informal. Sin embargo, la mayor parte de la economía informal se encuentra en la ECS. Además, un país cuya economía está dividida en una economía avanzada y en una ECS, a menudo también se caracteriza como una sociedad con un gran sector informal.<sup>15</sup>

## **5. La relación entre la economía avanzada y la ECS**

La relación entre la economía avanzada y la ECS parece similar a la relación entre los países capitalistas avanzados y las naciones en la periferia del desarrollo capitalista mundial, y la relación entre las metrópolis nacionales y los satélites dentro de un país subdesarrollado por otra. En su trabajo “El desarrollo del subdesarrollo”, Frank (1966) dice lo siguiente: “Del mismo modo que la capital colonial y nacional, y su sector exportador, se convierte en satélite de las metrópolis ibéricas (y posteriormente de otras) del sistema económico mundial, dicho satélite se convierte, a su vez, en metrópolis colonial, primero, y nacional, después, con relación al sector productivo y a la población del interior. Además, las capitales provinciales, que son a su vez satélites de la metrópolis nacional y, a través de esta, de las metrópolis mundiales, son a su vez centros provinciales alrededor de los cuales giran los satélites locales. Por lo tanto, toda una cadena de constelaciones de metrópolis y satélites relaciona todas las partes del conjunto del sistema, desde su centro metropolitana en Europa o en los Estados Unidos hasta el punto más alejado del campo o de la selva latinoamericana.”

Esta relación de dominación y de dependencia se expresa en la funcionalidad de la ECS para el desarrollo de la economía avanzada. Ciertas tareas productivas se subcontratan a empresas que operan en la ECS para reducir costos en la economía avanzada. Es un proveedor clave de mano de obra y de materiales (a bajo costos) para la economía avanzada como también de los

---

<sup>14</sup> Emmanuel (1979: 171): “Desde el punto de vista de la rentabilidad capitalista —que sólo toma en cuenta la parte pagada del trabajo—, el bajo costo de la mano de obra vuelve antieconómico el aumento relativo del capital fijo que implicaría la adopción de técnicas superiores y procedimientos tendientes a economizar el trabajo humano.”

<sup>15</sup> En 2015, alrededor del 70 al 75% del PEA fueron trabajadores informales, en “Empleo informal afecta a 3 de cada 4 peruanos”, en <http://diariouno.pe/2015/11/27/empleo-informal-afecta-a-3-de-cada-4-peruanos/> (consultado 13/10/2018). Véase también “Informalidad laboral en el país llega hasta el 72,8%”, en <https://larepublica.pe/politica/887036-informalidad-laboral-en-el-pais-llega-hasta-el-728> (consultado 23 de julio de 2018)

bienes y servicios necesarios para la reproducción de la fuerza laboral en la economía avanzada. Como produce estos productos a bajo costos, esta producción ayuda a reducir los gastos de mano de obra en esta economía.

La idoneidad de la ECS para la economía avanzada puede compararse con la idoneidad de los trabajadores informales para la acumulación de capital en los sectores formales e informales de la economía. El uso de trabajadores informales es muy rentable para las empresas en el sector formal e informal. Los trabajadores informales pueden ser empleados para reducir las demandas salariales de los trabajadores formales y para introducir medidas con el objetivo de aumentar la productividad y la intensidad del trabajo de los trabajadores formales. Los propios trabajadores informales también son fuentes de rentabilidad debido a las siguientes razones: (i) los salarios en el sector informal son más bajos que los salarios brutos en el sector formal; (ii) la ausencia de derechos laborales y de representantes sindicales hacen que las tasas de explotación en el sector informal sean más altas que en el sector formal; y (iii) la inseguridad económica de los trabajadores en el sector informal hace que sea mucho más fácil aumentar la intensidad del trabajo. Además, Gamero y Humala (2002) señalan que, como resultado de los menores costos totales de producción causados por el trabajo informal, los salarios de los trabajadores formales podrían bajar ya que los costos de reproducción de estos trabajadores formales han sido reducidos.

La existencia de una amplia gama de pequeñas empresas informales es funcional para las corporaciones formales, ya que estas empresas suministran las corporaciones formales a un costo menor que otras compañías formales y realizan tareas al servicio de empresas formalmente establecidas a un costo menor que otros negocios formales (en términos de costos de mano de obra, costos de mantenimiento de maquinaria y equipo, etc.). La integración horizontal y vertical de negocios formales e informales queda demostrada por todo el conjunto de relaciones de subcontratación que existen entre estas empresas (Semana Económica 1982; Grompone 1991; Kolko 1988).

## **6. La fuerza laboral en la ECS**

Las personas que están empleadas en la ECS reciben una remuneración que parece no ser suficiente para la reproducción de su fuerza laboral. Esto es lo que se llama sobreexplotación (Marini 1985). Aunque no se dispone de información precisa sobre los costos de reproducción de la fuerza de trabajo, en base a los datos sobre la línea de pobreza se puede concluir que un gran número de personas en la ECS está sobreexplotado.

En 2016, la línea de pobreza (la canasta de alimentos básicos) para una familia de cuatro personas fue US\$ 388 (US\$ 97 para cada persona).<sup>16</sup> El salario mínimo nominal fue US\$ 266. Si

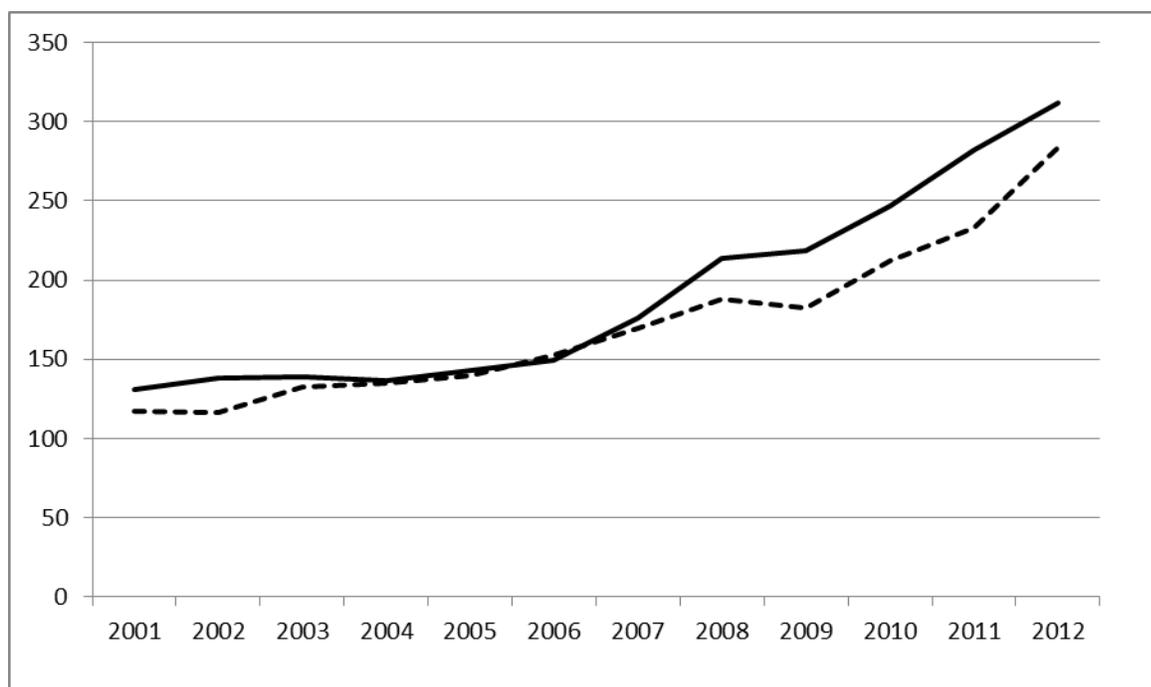
---

<sup>16</sup> Fuente: <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/en-el-peru-264-mil-personas-dejaron-de-ser-pobres-entre-los-anos-2015-y-2016-9710/> (consultado 26/07/2018). Las tasas de US\$ se basan en una tasa de cambio nominal promedio para 2016 de 3,38 soles.

bien el salario mínimo nominal es suficiente para financiar la canasta mensual de alimentos básicos de una persona, este salario no resulta ser suficiente para reproducir su fuerza laboral porque no llega a cubrir los gastos de alquiler de vivienda, electricidad, gas, agua, transporte y educación, entre otros. El hecho de que alrededor del 70% de la población trabajadora peruana es informal y de la cual, suponemos, la mayoría gana un salario inferior al salario mínimo nominal, también podría indicar que un gran número de personas está sobreexplotado.<sup>17</sup>

Como hemos visto en las tablas 2 y 3, la gran mayoría de la PEA está empleada en empresas de 1 a 9 trabajadores y/o empleados. Las personas que trabajan en estos emprendimientos ganan, según los datos del INEI, un sueldo o salario alrededor del nivel del salario mínimo nominal. En el gráfico 1, el nivel salarial mínimo nominal se compara con la remuneración nominal promedio de las personas que trabajan en empresas que emplean de 1 a 10 personas.<sup>18</sup>

**Gráfico 1: Salario mínimo nominal y remuneración nominal promedio de las personas que trabajan en empresas que emplean de 1 a 10 personas: 2001-2012 (en US\$)**



Fuentes: <http://series.inei.gov.pe:8080/sirtod-series/> and [www.mintra.gob.pe](http://www.mintra.gob.pe) (consultado 06/08/2017).

<sup>17</sup> Fuente: <https://www.inei.gov.pe/prensa/noticias/el-empleo-informal-en-el-peru-disminuyo-en-39-puntos-porcentuales-9142/> (consultado 21/07/2018)

<sup>18</sup> Solo hay datos disponibles hasta 2012. Según García (2007), en 2006 60% de los asalariados en microempresas, definido como empresas que emplean 2 a 9 personas, recibieron una remuneración abajo del sueldo mínimo. En promedio, sus ingresos fueron menos que la mitad del sueldo mínimo.

Línea ininterrumpida: remuneración nominal promedio.

Línea discontinua: nivel de salario mínimo nominal.

La sobreexplotación en los países periféricos del desarrollo capitalista mundial está condicionada por el papel de estos países en la división internacional del trabajo. Como son esencialmente proveedores de las materias primas para el desarrollo capitalista en el Norte global, grandes industrias que producen altos niveles de valor agregado no parecen ser necesarias. Según Gonzales de Olarte (2016), la estructura de la economía peruana se caracteriza por tener una “relativa baja capacidad de generar valor agregado”.

La sobreexplotación solo se convierte en realidad en circunstancias específicas. En el caso del Perú, la sobreexplotación es una realidad para la mayoría de la población trabajadora debido a (i) la debilidad del movimiento laboral; (ii) la enorme cantidad de trabajadores y empleados poco calificados que compiten entre sí por pequeños trabajos temporales;<sup>19</sup> y, (iii) la ferocidad de la competencia de precios entre la gran cantidad de microempresas.<sup>20</sup> Además, aunque las personas sobreexplotados producen para “su propio mercado” y para el mercado de la economía avanzada, esto no impide que “sus empresas” paguen salarios por debajo de los costos de la reproducción de su fuerza de trabajo. Este problema se “resuelve” por el sistema de crédito y por el hecho de compartir el hogar con otras personas, entre otras medidas.

## **7. El mercado interno peruano y la ECS**

La ECS comprende procesos de producción específicos y mercados propios. La segmentación del mercado laboral está acompañada por la segmentación de los mercados de consumo. Los trabajadores sobreexplotados no solo contribuyen a un aumento de las ganancias empresariales en general, sino también ayudan a la creación de un mercado de mercancías de una calidad relativamente baja. Esto nos lleva al mercado interno peruano.

El tamaño y la estructura del mercado interno están determinados por el ingreso per cápita. Las diferencias de ingresos forman la base para la segmentación de los mercados de consumo. Estas diferencias han provocado que el mercado interno peruano pueda dividirse en mercados para la economía avanzada y mercados que pertenecen a la ECS. Lo que se podría denominar el mercado avanzado abarca el mercado externo y los mercados nacionales de alta calidad. Las microempresas no solo se relacionan con los procesos de producción y los mercados en la economía avanzada, sino que también producen para sus propios mercados de bajos ingresos. Los bienes y servicios que se brindan en estos mercados son de calidad relativamente

---

<sup>19</sup> Según las encuestas de hogares de 2013, solo el 20,1% de la PEA ocupada había recibido educación superior. Ver sobre esto, Cuadros Luque (2017). Parece que no ha cambiado mucho cuando revisamos los datos de los años anteriores. En 1998, 2002 y 2007, respectivamente 20,4%, 20% y 23,4% de la fuerza laboral ocupada había tenido educación superior (Banco Mundial, 2010: 31).

<sup>20</sup> En 2016, el INEI registró 2.116.973 empresas privadas. El 95% de estos negocios fueron microempresas (INEI 2016).

baja y ayudan a mantener la reproducción de la fuerza de trabajo en la ECS a bajo costo, como vestimenta, muebles, transporte y alimentos.

El mercado interno peruano, en su conjunto, es muy pequeño. La gran mayoría de la PEA trabaja en microempresas y gana un sueldo o salario igual o cercano (inferior o superior) al nivel del salario mínimo nominal. De acuerdo con nuestras estimaciones, en el período 2007-2015 el ingreso real promedio per cápita fue alrededor de un 25% más alto que el nivel del salario mínimo nominal (INEI 2016; INEI 2013b).<sup>21</sup>

Otro indicador del pequeño tamaño del mercado interno es la tasa de subempleo. Esta tasa indica el porcentaje de la PEA que trabaja menos de 35 horas a la semana y que, sin embargo, desea trabajar más horas, pero no puede encontrar empleo. También incluye personas que trabajan 35 horas o más por semana, pero reciben un salario por debajo del salario mínimo real (Parodi Trece 2014). En la Tabla 3, se presentan los datos sobre la tasa general de subempleo y, más específicamente, el subempleo basado en el ingreso en los años entre 2001 y 2016.

**Table 3: Tasas de subempleo totales y subempleo basado en ingresos: 2001-2016 (como porcentaje de la PEA)**

<b>Años</b>	<b>Tasa de subempleo total</b>	<b>Tasa de subempleo basada en ingresos</b>
2001	65.2%	54.0%
2002	64.2%	54.6%
2003	64.4%	55.4%
2004	72.5%	65.6%
2005	73.3%	66.4%
2006	67.9%	60.4%
2007	62.6%	54.3%
2008	58.5%	51.1%
2009	55.6%	48.1%
2010	53.6%	46.5%
2011	51.1%	44.9%
2012	48.1%	43.8%
2013	47.0%	43.1%
2014	46.3%	43.0%
2015	45.7%	42.7%
2016	44.9%	42.0%

Fuente: <http://webapp.inei.gov.pe:8080/sirtod-series/> (consultado 21/07/2018).

Desde 2006, las tasas de subempleo se han reducido notablemente. Creemos que esto es principalmente el resultado de los efectos multiplicadores del auge de las materias primas que comenzó en 2004 y terminó en 2011. Esto también podría explicar, en parte, por qué en el

<sup>21</sup> Ver sobre el ingreso promedio per cápita también: [https://www.mef.gob.pe/contenidos/estadisticas/pol\\_econ/cuadro48.xls](https://www.mef.gob.pe/contenidos/estadisticas/pol_econ/cuadro48.xls) (consultado 21/07/2018).

período 2012-2016 la velocidad de la reducción de las tasas de subempleo comenzó a disminuirse. Esta celeridad fue negativamente afectada por la reducción del crecimiento del PBI.

El desarrollo del mercado interno está condicionado por el desarrollo de la economía mundial. En otras palabras, los ciclos internacionales de altibajos determinan la evolución del mercado interno. Desde 2004, el aumento del PBI y, en consecuencia, el aumento del tamaño del mercado interno, se deben principalmente a la demanda de los recursos minerales del país y la IED en los sectores extractivos.<sup>22</sup> Las fuerzas económicas internas son demasiadas débiles para aumentar, por su propia cuenta, el tamaño del mercado interno.<sup>23</sup>

El empresario peruano tiene, definitivamente, un interés en el desarrollo del mercado interno. La gran mayoría de las empresas en el Perú, sin embargo, son muy pequeñas y no participan en el comercio internacional. Por tal razón, el propio carácter de estas microempresas (baja productividad, bajos salarios) y la competencia de precios hacen que sea muy difícil aumentar el tamaño del mercado interno. Se puede argumentar, incluso, que estos factores causan una reducción permanente del mercado interno.<sup>24</sup>

El capital internacional y las grandes corporaciones nacionales no están muy interesados en el desarrollo del mercado interno peruano. Sus actividades productivas están esencialmente determinadas por el mercado mundial (Dobb 1970; FitzGerald 1981). En este contexto, podemos recordar el argumento de Cardoso de que los mercados internos de los países dependientes no son de interés estratégico para el capital internacional (Cardoso 1979). En su trabajo con Faletto señaló que las empresas multinacionales producen en países de bajos sueldos para obtener una ventaja comparativa, pero no para vender el producto final (Cardoso y Faletto, 1996).

Como la función primordial del país y sus trabajadores es proporcionar las materias primas para el empresariado internacional (o del Norte global), no es necesario para las fracciones económicas dominantes en el mundo (incluidas las fuerzas económicas dominantes en el Perú) contribuir al desarrollo del mercado interno peruano (por ejemplo, aumentando los niveles de remuneración). Solo es necesario contar con mano de obra suficiente para la extracción de las materias primas del país. El valor de la producción en el país se realiza en los países capitalistas avanzados y en China. Emmanuel (1979) argumenta que la exportación de una gran parte del excedente producido en países como el Perú priva a estas naciones de los medios para acumular y del crecimiento económico.

Según Palma (1988), el rol en la división internacional del trabajo por parte de los países en la periferia del sistema capitalista mundial no permite una acumulación “suficiente” para proporcionar empleo a todos. Solo se estimulan aquellos sectores que sirven a los intereses de acumulación en los países en el centro del sistema capitalista mundial.

---

<sup>22</sup> También las inversiones en comunicación y finanzas han ayudado a incrementar el mercado interno, sin embargo, en última instancia estas IED dependen de los efectos de ingreso de las IED en los sectores extractivos.

<sup>23</sup> Para un análisis comparativo sobre la necesidad de las economías atrasadas para desencadenar el progreso económico a través del comercio internacional, ver Furtado (1965); Jiménez (2012).

<sup>24</sup> Esta reducción permanente es una de las razones por la fuerza de la piratería en el Perú.

Las corporaciones transnacionales y las grandes empresas nacionales no están intencionalmente en contra del desarrollo del mercado interno peruano. Aunque ambos se benefician de la posibilidad de obtener ganancias en el Perú, sus objetivos no están íntimamente relacionados con el desarrollo del mercado interno. El desarrollo de un sector manufacturero fuerte, por ejemplo, no forma parte de los planes del empresariado internacional como tampoco de las grandes compañías nacionales.<sup>25</sup> Es exactamente una potencialidad del sector manufacturero de establecer vínculos hacia adelante y hacia atrás que promueva la integración y la articulación de la economía, que aumente el empleo y que desarrolle el mercado interno (Gonzales de Olarte 2016).

Cuando entendemos que el mercado interno peruano es muy pequeño, también se puede comprender que las crisis económicas en el Perú no son de sobreproducción.<sup>26</sup> Las crisis económicas no son causadas por bajos niveles de demanda efectiva nacional o por bajo consumo, sino son la consecuencia de los problemas económicos en el Norte global en general y de la reducción de las posibilidades del empresariado internacional para acumular capital en particular. Esta reducción es, primordialmente, la consecuencia de la disminución de los precios y de los volúmenes de exportación de los minerales del país (la demanda del capital transnacional).<sup>27</sup> La reducida posibilidad de extraer de manera rentable estos recursos, lleva a las corporaciones transnacionales a dejar de producir en el país y a disminuir sus inversiones.

## **8. El Estado y la ECS**

El núcleo del modelo de desarrollo económico del país es la exportación de sus productos primarios y un funcionamiento relativamente libre de los mercados. Se considera que el Estado no debe tener un papel activo en las actividades productivas.

La menor presencia del Estado en la economía es la razón primordial por la que el país no ha podido integrarse plenamente, es decir, por la existencia de una economía avanzada y una ECS. Por supuesto, la división del país en dos sub-economías es, principalmente, el resultado del rol del Perú en la división internacional del trabajo; sin embargo, la constitución de 1993, que limita el rol del Estado en la economía, y las políticas neoliberales que fueron implementadas en la década de los noventa (y aún están presentes) impiden que el Estado desarrolle políticas que contribuyan a eliminar la mencionada división.

En el contexto de la “ausencia económica” del Estado, el papel de los responsables políticos es crucial para cambiar el rol del país en la división internacional del trabajo. Durante la administración del régimen de Ollanta Humala (2011-2016), por ejemplo, se implementó el plan Nacional de Diversificación Productiva. El objetivo de este plan fue “usar los beneficios

---

<sup>25</sup> Aunque hay poco interés en el desarrollo del sector manufacturero, la industria peruana es un receptor de IED. Ver la nota de pie 9.

<sup>26</sup> El Perú se ve afectado por las crisis de sobreproducción en el Norte global en el sentido de que reduce sus mercados de exportación.

<sup>27</sup> Ver sobre eso Figueroa (1986).

económicos derivados de los recursos naturales para brindarle a la economía peruana una mayor capacidad productiva y transformadora”. Se esperaba que la implementación de este plan condujera a “altas tasas de crecimiento económico que sean sostenibles en el largo plazo”, a “aumentar el empleo formal y de calidad” y a “reducir la dependencia de la economía peruana de los precios de las materias primas”, entre otros (Ministerio de la Producción 2014). Sin embargo, el gobierno del presidente Pedro Pablo Kuczynski (julio de 2016 – marzo de 2018) que siguió lo de Humala no parecía muy interesado en cambiar este rol. No solo desactivó el mencionado plan porque creía que esto debería ser liderado por las fuerzas del mercado, sino que también tomó medidas para acelerar las inversiones mineras mediante una legislación ambiental relajada y la mejora de las condiciones infraestructurales para las operaciones mineras y la exportación de productos mineros. En junio de 2017, por ejemplo, el país adoptó estándares de calidad del aire más flexibles y en octubre de 2017 se redujo la cantidad de actividades de exploración minera que tenía que pasar por el Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental.

La reducción del rol del Estado en la economía lo ha liberado también de algunas de sus funciones sociales. La existencia de una ECS es muy conveniente para el Estado porque funciona como una red de seguridad social para todas aquellas personas que no han podido encontrar empleo en la economía avanzada. Entonces, se podría argumentar que, en el Perú, el ejército de reserva de mano de obra no solo abarca al desempleado y el subempleado, sino a todas las personas que están empleadas en la ECS.<sup>28</sup> En relación con eso, se debe tomar en cuenta que los países que se encuentran en la periferia del sistema capitalista mundial tienen un excedente permanente de trabajadores que no tiene más posibilidades que comenzar pequeños negocios. Estas empresas comerciales se caracterizan por una escasez de capital y un alto nivel de intensidad de trabajo (Palma 1988).

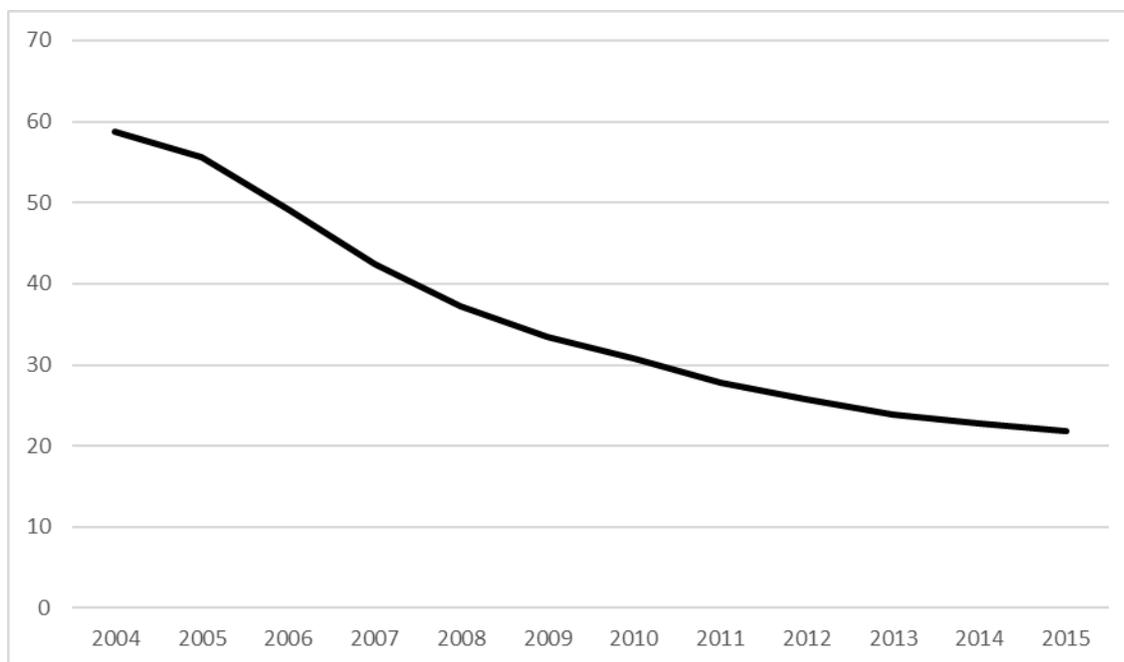
Finalmente, aparte de la disminuida presencia del Estado en la economía, el interés que tiene en la continuidad del actual modelo económico contribuye a que la ECS permanezca. Es decir, la contribución del sector minero al fisco peruano es crucial para financiar los programas sociales. Además, el crecimiento económico estimulado por el desarrollo del sector minero ha sido una de las principales fuentes para que disminuyan los índices de pobreza (Parodi Trece 2014). En el gráfico 2 presentamos la evolución de las tasas de pobreza para los años 2004 a 2015. En el gráfico 3 se muestra el desarrollo de los gastos sociales en el período 2003-2014. La correlación entre las tasas de pobreza y los gastos sociales es totalmente clara.<sup>29</sup>

## **Gráfico 2: Las tasas de pobreza en el Perú: 2004-2015**

---

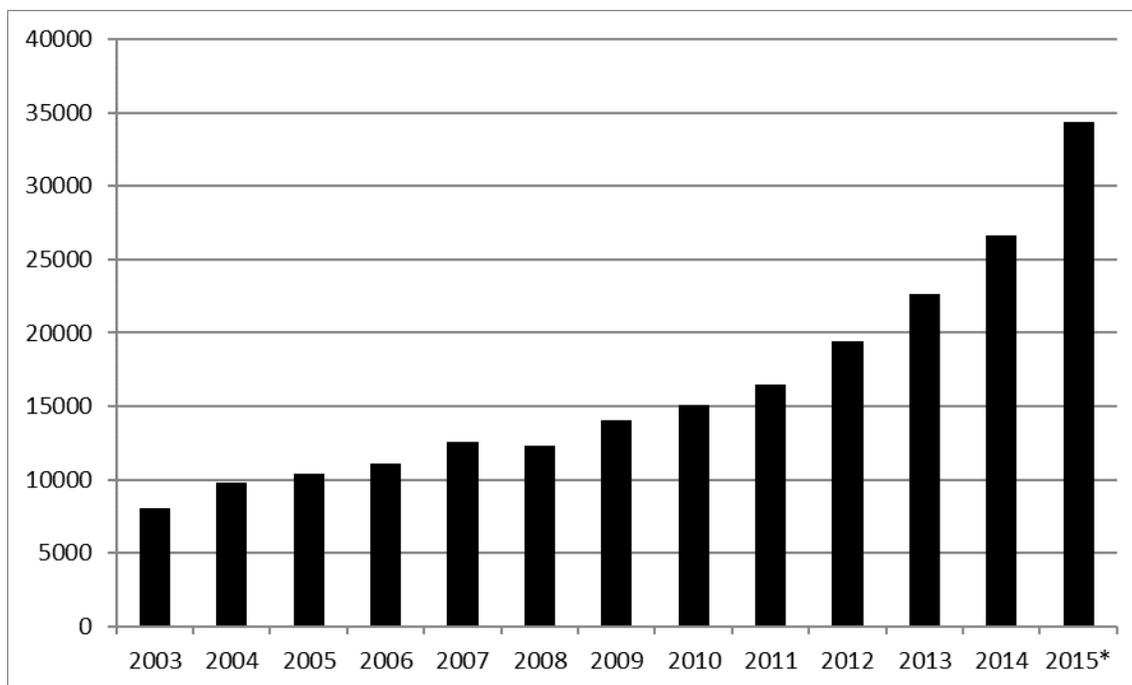
<sup>28</sup> Véase para un análisis comparativo sobre el ejército de reserva de trabajo, Ruiz Acosta (2003).

<sup>29</sup> En julio de 2015, el Ministro de Economía y Finanzas del Perú explicó que la reducción de la pobreza en los años 2011-2014 fue de 87% la consecuencia de los programas sociales implementados y que solo el 13% se debió al crecimiento económico, en “Las ‘tibias’ la economía en las voces de los peruanos, en <http://larepublica.pe/impresia/economia/17961-las-tibias-cifras-de-la-economia-en-las-voces-de-los-peruanos> (consultado 16/10/2018).



Fuente: <https://www.inei.gov.pe/estadisticas/indice-tematico/sociales/> (consultado 19/10/2018).

**Gráfico 3: Gastos sociales peruanos de programas sociales priorizados: 2003-2015 (en millones de nuevos soles) \*\***



\* Datos preliminares.

\*\* Estos programas son educación preescolar, educación primaria, educación secundaria, promoción y atención social y comunitaria, salud colectiva y salud individual. Los datos de 2015 son preliminares.

Fuente: <https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/sociales/> consultado 18/04/2016 y 31/08/2017).

## 9. Conclusiones

La estructura económica del Perú es muy difícil de cambiar. Es la expresión del papel del país en la división internacional del trabajo.

En esta ponencia se ha argumentado que la existencia generalizada de una ECS en el Perú es la barrera principal para la transformación de la estructura productiva del país. Sin embargo, la base estructural para el surgimiento de la ECS es el papel del Perú en la división internacional del trabajo. Por lo tanto, un cambio de la estructura productiva peruana debería comenzar, necesariamente, con un cambio del rol del país en el mundo capitalista globalizado.

Aunque el surgimiento de una ECS en el Perú está estructuralmente relacionado con el papel del país en la división internacional del trabajo y su apariencia concreta fue el resultado de condiciones particulares, la propia existencia de la ECS fortalece el rol del Perú en el mundo capitalista globalizado como, esencialmente, un proveedor de recursos naturales y contribuye a reforzar la división de la economía peruana en una economía avanzada y una ECS. Esto ha sido demostrado no solo por la funcionalidad de la ECS para la economía avanzada, sino también por el reducido tamaño del mercado interno peruano y las dificultades estructurales que impiden su crecimiento.

El Estado peruano, y en particular las políticas neoliberales, contribuye a la continuidad de la aparente división del país en una economía avanzada y una ECS. Su interés en la persistencia del actual modelo económico basado en la exportación de recursos naturales y el relativamente libre funcionamiento de los mercados hace que se mantenga el fundamento estructural de esta división, es decir, la función del país en el mundo capitalista globalizado. Creemos, sin embargo, que la reactivación del mencionado Plan Nacional de Diversificación Productiva puede ser un primer paso importante en un proceso que podría modificar el rol del país en la división internacional del trabajo.

Pensamos que una reducción del número de personas que trabajan en la ECS a favor de un aumento de empleados y trabajadores en la economía avanzada o la transformación de microempresas en pequeñas y medianas empresas prósperas solo es posible cuando existen políticas a largo plazo que ayudan a cambiar la estructura empresarial del país. Se argumenta que la falta de una financiación adecuada es una de las limitaciones para el crecimiento y la expansión empresarial. El “alcance limitado del mercado” reduce los incentivos para que las microempresas (y las pequeñas) “realicen inversiones cruciales en innovación” (Reeg 2015).

Proporcionar crédito relativamente barato (inclusión financiera) a las microempresas para que inviertan en tecnología que les permita aumentar la productividad (suponiendo que la fuerza de trabajo tenga la destreza y esta destreza está disponible) no es un camino hacia el éxito. A

medida que se mantenga el marco competitivo que causa una carrera hacia abajo, estos créditos no se utilizarán para una elevación estructural de las microempresas al rango de pequeñas y medianas empresas, sino principalmente para cubrir pequeños vacíos y pagar deudas, y, tal vez, algunas pequeñas oportunidades comerciales a corto plazo. Sería mucho más eficiente cuando las microempresas, necesariamente estimuladas por el Estado, se organicen en cooperativas productivas y distributivas. Las inversiones en tecnología e incluso capital humano serán menos riesgosas ya que un mercado está asegurado. Además, la estructura cooperativa podría, incluso, permitir inversiones de un tamaño considerable, ya que se comparten entre los empresarios. El gobierno debería proporcionar las condiciones infraestructurales que permitan a estas microempresas cooperar efectivamente en lugares predestinadas.

## Referencias

BANCO MUNDIAL (2010): “El mercado laboral peruano durante la auge y caída”, En [http://siteresources.worldbank.org/INTPERUINSPANISH/Resources/El\\_Mercado\\_Laboral\\_Peruano\\_durante\\_auge\\_y\\_caída.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTPERUINSPANISH/Resources/El_Mercado_Laboral_Peruano_durante_auge_y_caída.pdf) (consultado 12/08/2018).

BARAN, P. A. (1964): *La economía política del crecimiento*, Fondo de Cultura Económica, México / Buenos Aires.

CARDOSO, F.H. (1979): “Imperialismo y dependencia en la América Latina”. In *Economía Internacional II. Teorías del imperialismo, la dependencia y su evidencia histórica*, editado por René Villarreal, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 298-315.

CARDOSO, F. H. y FALETTO, E. (1996): *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*, Siglo XXI Editores, S.A. de C.V, México D.F.

CAVERO, O (2017): “El trabajo en una economía heterogénea y marginal: Un panorama general de la situación socio-económica de los trabajadores en el Perú”. In *Trabajo y sociedad. Estudios sobre el mundo del trabajo en el Perú*, editado por O. Manky, Pontificia Universidad Católica del Perú, CISEPA, Lima, pp. 26-57.

CRABTREE, J. (2005): *Alan García en el poder. Perú: 1985-1990*, Ediciones Peisa, Lima.

CUADROS LUQUE, F. (2017): “Situación del mercado de trabajo y costos laborales en el Perú”. *Cuaderno de Investigación*, 2, pp. 34-82.

CYPHER, J. M. y DIETZ, J. L. (2009): *The Process of Economic Development*, Routledge, Nuevo York

DANCOURT, O. (2016): *Las vacas flacas en la economía peruana*, Documento de Trabajo, 428, PUCP, Departamento de Economía, Lima.

DÍAZ, J. J. (2014): “Formalización empresarial y laboral”. In *Hacia un desarrollo inclusivo. El caso del Perú*, editado por Ricardo Infante and Juan Chacaltana, CEPAL y OIT, Santiago de Chile, pp. 173-259.

DOBB, M. (1970): *Capitalismo, Crecimiento económico y subdesarrollo*, Editorial Oikos, Barcelona.

DOS SANTOS, T. (1986): *Imperialismo y dependencia*, Ediciones Era; México D.F.

EMMANUEL, A. (1979): *El intercambio desigual. Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones económicas internacionales*, Siglo XXI Editores, México.

EMMANUEL, A. (1976): “El intercambio desigual”, *Cuadernos de Pasado y Presente*, 24, pp. 1-32.

FIGUEROA, V. (1986): *Reinterpretando el subdesarrollo*, Siglo XXI Editores, México D.F.

FITZGERALD, E. V. K. (1981): *La economía política del Perú, 1956-1978. Desarrollo económico y reestructuración del capital*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima.

FRANK, A. G. (1971): *Lumpenburguesía: Lumpendesarrollo*, Serie Popular Era, México.

FRANK, A. G. (1966): “The Development of Underdevelopment”, *Monthly Review*, 18 (4), pp. 17-31.

FURTADO, C. (1980): *La economía Latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos*, Siglo Veintiuno Editores, México.

FURTADO, C. (1965): *Desarrollo y subdesarrollo*, Editorial Universitaria de Buenos Aires, Buenos Aires.

GAMERO, J. y HUMALA, U. (2002): *Empleo y microempresa en Lima metropolitana. Entre el desempleo y la sobrevivencia*, Desco, Lima.

GONZALES DE OLARTE, E. (2016): *Una economía incompleta. Perú 1950-2007. Análisis estructural*, Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú / Instituto de Estudios Peruanos, Lima.

GONZALES DE OLARTE, E. (2007): “La economía política peruana de la era neoliberal 1990-2006”. En *Después del Consenso de Washington: Dinámica de cambios político-económicos y administración de recursos naturales en los países andinos*, editado por Y. Murakami, Kyoto: Center for Integrated Area Studies (CIAS), Kyoto, pp. 11-37.

GONZALES DE OLARTE, E. (1986): *Crisis y democracia. El Perú en busca de un nuevo paradigma de desarrollo*. Documento de Trabajo, 21, Serie Economía, 6, Instituto de Estudios Peruanos, Lima.

GROMPONE, R. (1991): *El velero en el viento. Política y sociedad en Lima*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima.

GRUPO PROPUESTA CIUDADANA. 2014: “Vigilancia de las industrias extractivas. Reporte Nacional no. 18, Perú 2013”.

<http://www.propuestaciudadana.org.pe/sites/default/files/publicaciones/archivos/Reporte%20VIE%2018.pdf> (consultado 21/07/2018).

GUDYNAS, E. (2011): “Más allá del nuevo extractivismo: transiciones sostenibles y alternativas al desarrollo”. In *El desarrollo en cuestión: reflexiones desde América Latina*, editado por F. Wanderley, Plural Editores, La Paz, pp. 379-410.

INEI. (2017): *Perú: Estructura empresarial 2016*, INEI, Lima.

INEI. (2016): *Perú: Estructura empresarial 2015*, INEI, Lima.

INEI. (2016): *Evolución de la pobreza monetaria 2009-2015. Informe técnico*, INEI, Lima.

INEI (2014): *Perú: Estructura empresarial 2013*, INEI, Lima.

INEI. (2013a): *Perú: Estructura empresarial 2012*, INEI, Lima.

INEI. (2013b): *Evolución de la pobreza monetaria 2007-2012. Informe técnico*, INEI, Lima.

INEI (2008): *IV Censo Nacional Económico 2008. Perú: Características económicas de las micro y pequeñas empresas en el año 2007*, INEI, Lima.

GARCÍA, NORBERT E. (2007): “RMV, MYPE Y CANASTA BASICA”, Lima. <https://www.scribd.com/document/247050762/Reajuste-de-la-RMV-Mype-y-Canasta-Basica-pdf> (consultado 01/09/2018)

JIMÉNEZ, F. (2012): “Empleo y mercado interno en el modelo neoliberal: una nueva hipótesis sobre el subdesarrollo”, PUCP, Departamento de Economía, Lima, <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/LDE-2012-01-03.pdf> (consultado 21/07/2018)

JIMÉNEZ, F. (2010) “Economía nacional de mercado: una estrategia nacional de desarrollo para el Perú”. In *Opciones de política económica en el Perú: 2011-2015*. Editado por J. Rodríguez y M. D. Tello, Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, pp. 327-370.

KOLKO, J. (1988): *Restructuring the World Economy*, Pantheon Books, Nuevo York.

LEWIS, A. W. (1955): *Teoría del desarrollo económico*, Fondo de Cultura Económica, México.

MANDEL, E. (1975): *Tratado de economía marxista. Tomo II*, Ediciones Era, México.

MARINI, RUY M. (1985): *Dialéctica de la dependencia*, Ediciones Era, México.

MATOS MAR, J. (2012): *Perú, Estado desbordado y sociedad nacional emergente*, Universidad Ricardo Palma, Editorial Universitaria, Lima.

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN. (2014): Plan nacional de diversificación productiva. Documento sujeto a consulta pública. Ministerio de Producción, Lima. [https://www.mesadeconcertacion.org.pe/sites/default/files/archivos/2015/documentos/11/mp\\_plan\\_nacional\\_de\\_diversificacion\\_productiva\\_2014.pdf](https://www.mesadeconcertacion.org.pe/sites/default/files/archivos/2015/documentos/11/mp_plan_nacional_de_diversificacion_productiva_2014.pdf) (consultado 22/07/2018).

MUKHERJEE, D. (2016): “Informal economy in emerging economies: not a substitute but a complement”, *International Journal of Business and Economic Development*, 4 (3), pp. 16-27.

PALMA, D. (1988): *La informalidad, lo popular y el cambio social*, Desco, Lima.

PARODI TRECE, C. (2014): *Perú 1995-2012. Cambios y continuidades*, Universidad del Pacífico, Lima.

PARODI TRECE, C. (2010): *Perú 1960-2000. Políticas económicas y sociales en entornos cambiantes*, Centro de la Investigación de la Universidad del Pacífico, Lima.

PETRAS, J. y H. VELTMAYER (2013): *Social movements in Latin America. Neoliberalism and popular resistance*, Palgrave Macmillan, London. Unedited version.

PREBISCH, R. (2018): “The Economic Development of Latin America and its Principal Problems”. [http://www.rrojasdatabank.info/prebisch\\_theec-development.pdf](http://www.rrojasdatabank.info/prebisch_theec-development.pdf) (consultado 22/07/2018).

REEG, C. (2015): *Micro and Small Enterprises as Drivers for Job Creation and Decent Work*. Discussion Paper, 10, German Development Institute, Bonn.

REYNA, C. (2000): *La anunciación de Fujimori. Alan García 1985-1990*, Desco, Lima.

ROBINSON, W. I. (2010): *Latin America and Global Capitalism. A Critical Globalization Perspective*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, Maryland.

ROSTOW, W. W. (1961): *Las etapas del crecimiento económico. Un manifiesto no comunista*, Fondo de Cultura Económica, México

RUIZ ACOSTA, M. A. (2003): “Devastación y superexplotación de la fuerza de trabajo en el capitalismo periférico: una reflexión desde América Latina”. *Razón y Revolución*, 25, pp. 35-89.

SAAVEDRA CHANDUVI, J. (1999): *La dinámica del mercado de trabajo en el Perú antes y después de las reformas estructurales*, Serie Reformas Económicas, 27, ECLAC, Santiago de Chile.

[http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7475/S9900036\\_es.pdf?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/7475/S9900036_es.pdf?sequence=1)  
(consultado 22/07/2018).

SEMANA ECONÓMICA. (1982): “Lo Informal es muy formal. *Semana Económica* 2 (76), pp. 6-7.

SEMINARIO, B. (2016): *El desarrollo de la economía peruana en la era moderna. Precios, población, demanda y producción desde 1700*, Universidad del Pacífico, Lima

TORRES CUZCANO, V. (2013): *Grupos económicos y bonanza minera en el Perú. El caso de cinco grupos mineros nacionales*, CooperAcción, Lima.

WORLD BANK. (2016): “World Development Indicators 2016.” <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23969/9781464806834.pdf?sequence=2&isAllowed=y> (consultado 22/07/2018).

YEPES DEL CASTILLO, E. (1972): *Perú 1820-1920. Un siglo de desarrollo capitalista*, Instituto de Estudios Peruanos / Campodonicoediciones, Lima.